



Passi avanti per l'equity sulla consulenza

di **Marco lo Conte**

L'attenzione quotidiana sull'andamento delle borse dei mercati finanziari spesso fa perdere di vista la prospettiva di medio e lungo termine. Elemento centrale per chi cerca di individuare trend, di inserirsi in essi e di trarne profitto. Ma anche i comportamenti dei due lati del mercato - ossia domanda e offerta - sono fondamentali per comprendere l'evoluzione del sistema. Per esempio capire quanto è efficace la consulenza finanziaria nel gestire le oscillazioni di borsa e la volatilità dei portafogli? È ben nota la tendenza ad accumulare liquidità sui conti correnti, oltre 1700 miliardi di euro, per quel "non si sa mai" dettato dall'ansia del presente, che toglie prospettive e benzina al futuro. Difficile trarre dati di sistema sull'efficacia dei consigli dei professionisti del risparmio, ma alcune indicazioni sono particolarmente utili per delinearne una ratio. Il tema centrale è la capacità di persuasione sul risparmiatore finale, per fargli attuare decisioni coerenti con il proprio profilo di rischio, spesso non focalizzato o considerato. Rispetto alla scarsa disponibilità a investire nel capitale di rischio del risparmiatore italiano, è evidente il trend pluriennale che

segna molti passi in avanti compiuti nella direzione di una più adulta gestione del risparmio, da parte di chi si fa seguire da un consulente

finanziario. **Centro Einaudi** e **Intesa Sanpaolo** hanno analizzato l'evoluzione della motivazione che ha spinto i risparmiatori a sottoscrivere equity negli ultimi anni: coloro i quali hanno investito in azioni su consiglio del proprio consulente finanziario sono passati dal 24,6% del 2006 con una crescita ininterrotta fino al 49,4% del 2015; e dopo uno stop degli anni successivi, questa crescita è poi proseguita fino al 2019 quando il 57,3% dei risparmiatori ha sottoscritto azioni su spinta della consulenza prestata dal professionista di fiducia. Un piccolo segnale di efficientamento del sistema su cui è possibile lavorare per estendere questa platea a una massa più estesa dei risparmiatori. Una prospettiva necessaria, anche perché Consob ci ricorda che il 45% degli investitori non sa dire come venga remunerato il proprio consulente, mentre il 37% crede che il servizio consulenziale sia gratuito. Dimentichi di quel detto che ricorda come: «se è gratis, vuol dire che il prodotto sei tu».